

FROM SILVER TO COCAINE: LATIN AMERICAN COMMODITY CHAINS AND THE BUILDING OF THE WORLD ECONOMY, 1500-2000.

Steven Topik, Carlos Marichal and Zephyr Frank (eds.). 2006.
Durham and London, Duke University Press: 377.

En una época en la que varios países de América Latina parecieran reafirmar su papel como exportadores de productos primarios, Steven Topik, Carlos Marichal y Zephyr Frank han compilado 12 artículos que representan un aporte valioso a este tema clásico en la historiografía económica latinoamericana. Para asumir la anterior tarea, el conjunto de trabajos compilados en este libro parten del concepto y la metodología asociada a las “cadenas de productos básicos” (*commodity chain*), que surge del enfoque de sistema-mundo de Wallerstein.¹ Como analizan los editores en la introducción, este enfoque se diferencia, y en algunos aspectos podría decirse que supera, al grueso de la historia económica basada en *historias nacionales*. En primer lugar, al entender que en toda cadena comercial se producen ingresos y ganancias – aunque desiguales – entre los distintos agentes involucrados en una cadena comercial, y al preguntarse por la distribución de tales recursos, los autores logran hacer descripciones desprevenidas del pasado económico y social, sin tener que verse presionados por los juicios sobre la política económica, tan caros a las historias económicas nacionales del siglo XX. En segundo lugar, porque supera la noción un tanto abstracta según la cual el *país* se beneficiaría o perjudicaría con auges sucesivos de demanda o de oferta, para especificar y analizar, en su lugar, la realidad concreta de las *regiones* que efectivamente ligan su suerte económica al mercado mundial. Y en tercer lugar, dado que el eje central del enfoque de *commodity chains* es analizar todas las facetas económicas y sociales que involucran a un producto desde su producción a su consumo, los ensayos del libro, naturalmente, trascienden las fronteras políticas.

El enfoque de *commodity chains* se presenta al lector, entonces, como una preocupación por considerar simultáneamente i) la producción, ii) las etapas intermedias, y iii) la demanda. Y todo ello gobernado, en últimas, por los mecanismos de los precios, los costos de producción y las ganancias del capital. Naturalmente, los ensayos de *From Silver to Cocaine* son heterogéneos en la profundidad del análisis brindado a cada una de estas fases y a los elementos que las contienen.

Así, tres de los cuatro ensayos dedicados a productos exportados principal-

mente durante el período colonial – plata, cochinilla y tabaco – se enfocan más en los aspectos relativos a la política implementada por la monarquía española para la producción y comercialización de los productos, los efectos de estas políticas sobre tales fases de la cadena, el papel jugado por cada uno de estos productos en el fisco del imperio y el rol de la demanda internacional como incentivo esencial. En el caso de la plata, Carlos Marichal sostiene que el factor que determinó el desarrollo de su producción fue la dotación de recursos, especialmente en Nueva España y Potosí, y lo básico de la tecnología necesaria. Adicionalmente, no existía mayor dificultad en conseguir capital para un negocio tan lucrativo y las necesidades de trabajo eran muy moderadas. Las principales formas que tomó este último fue el trabajo asalariado y el sistema de la mita.

De forma similar, la cadena de la cochinilla surgió tanto por la gran apatencia de este colorante rojizo por parte de las industrias textiles europeas, como por la disponibilidad de los recursos naturales – un tipo de insecto alimentado de ciertas plantas – en la zona de Oaxaca. En este caso, la corona también jugó un papel importante al darle el monopolio de la producción a dicha zona y permitir a las comunidades indígenas y campesinas de la región el pago de impuestos con el producto. El sistema de trabajo más común fue el del repartimiento.

Por el contrario, el ensayo de Laura Nater sobre el tabaco, sin bien explica el surgimiento de esta industria a partir de la expansión de la demanda europea por este producto, analiza muy poco las primeras fases de la cadena y deja a un lado las condiciones de producción y las formas de trabajo. Este grupo de ensayos cierra con el sugestivo trabajo de David McCreery, en donde se compara las condiciones de producción Índigo en tres regiones– Carolina del sur en Estados Unidos, Ciudad de Guatemala y El Salvador.

Avanzando en la cronología, *From Silver to Cocaine* ofrece cuatro ensayos sobre productos hechos para el consumo humano directo: café, azúcar, cacao y banana. Nuevamente, se encuentra en cada uno de ellos distintos énfasis sobre las condiciones sociales y económicas de las distintas fases de las cadenas. El artículo de Marcelo Bucheli e Ian Read sobre el banano, por ejemplo, es en realidad un análisis de i) la evolución del consumo de bananas en Estados Unidos, mostrando cómo pasó de ser parte del consumo conspicuo a ser parte de la dieta diaria norteamericana, y ii) la historia del surgimiento y evolución de la United Fruit Company, cuyo papel fue central para que el consumo y la demanda pudiera desarrollarse, ya que logró disminuir los precios del fruto y que

éste estuviera disponible a lo largo de todo el año. No obstante, muy poco análisis se encuentra sobre las fases de la cadena anteriores al embarque del producto. Igualmente, la cadena del azúcar, en el artículo de Horacio Crespo, contiene información muy detallada sobre los múltiples intentos de regular la oferta excesiva que afectó secularmente a los países productores –en el mundo entero, no sólo en Latinoamérica –, pero la información sobre los encadenamientos que van desde el productor primario (esclavos y campesinos) hasta las tasas de café europeas o norteamericanas es algo más deficiente. Por el contrario, los artículos sobre el café y el cacao son más coherentes con el enfoque de *commodity chains*, logrando un análisis más comprehensivo de todas las fases de la cadena y su evolución. En el segundo, inclusive, Ann Mahony considera que el enfoque de *commodity chains* no es suficiente, por lo cual le agrega a éste un análisis más profundo del medio ambiente, las políticas del Estado y la disponibilidad y tipo de mano de obra.

El libro concluye con cuatro interesantes –y nuevamente heterogéneos– ensayos sobre bienes de consumo intermedio: guano y nitrato, caucho, henequén y coca y cocaína. El surgimiento de cadenas en estos bienes se explica, principalmente, por la dotación de factores y el surgimiento de demandas específicas en los mercados de Europa y Estados Unidos. En el ensayo de Rory Miller y Robert Greenhill sobre el guano y el nitrato, que junto al de la plata son los únicos que analizan bienes no renovables, naturalmente el papel del Estado es quizás más importante que en ningún otro, y es sobre este aspecto que obtienen conclusiones más fuertes. En este sentido comparan el modelo implantado en Perú, en el que el Estado reclamó sus derechos al recurso y se asoció con capitales locales y extranjeros para la exportación, con el modelo chileno, en el que fueron los capitales privados los que organizaron todas las fases de la explotación, mientras que el Estado obtenía beneficios tan sólo de los impuestos y la subasta de nuevos terrenos explotables. Su principal conclusión en este sentido es que aunque en ambos casos el comercio de fertilizantes fue dominado por el capital comercial extranjero, dadas las condiciones financieras, legales, políticas y de acceso a información por parte de los diversos agentes, las soluciones adoptadas por los Estados fueron óptimas.

En cuanto al papel del Estado y los beneficios locales obtenidos en la exportación del producto, el ensayo de Zephyr Frank y Aldo Musacchio sobre el caucho en la Amazonía brasilera también proyecta una visión optimista o del ‘resultado menos malo que era posible obtener’. Este ensayo que, de todos, es el que más claramente está guiado por una argumentación neoclásica, concluye

que mientras duró el auge del caucho brasileiro, el país se benefició, y que cuando las plantaciones asiáticas tomaron la delantera, no tenía sentido económico ni intentar detenerlos ni intentar modernizarse para mantenerse en el negocio: el costo de oportunidad hubiera sido demasiado grande. Así, los agentes habrían actuado de forma racional. No obstante tanto este ensayo, como el de los fertilizantes, no trata a profundidad ni las formas de trabajo desarrolladas en la base de las cadenas (aunque Frank y Musacchio dedican algunas líneas a describir las técnicas de extracción del caucho por parte de los *seringueiros*) ni el grado en que la inserción de dichas zonas al mercado Europeo y Norteamericano modificó las condiciones materiales de vida de las regiones.

Diferente es, en cambio, el caso del trabajo sobre el henequén donde sí se realiza un análisis sobre las formas de trabajo en las haciendas henequeneras de Yucatán y los aspectos sociales del trabajo. Siguiendo la larga historiografía mexicana al respecto, Allan Wells analiza las estrategias de sujeción y control del trabajo por parte de los hacendados, las cuáles clasifica según recurran al 'aislamiento', la 'coerción' o la provisión de 'seguridad'.

Por tratarse de doce de los principales productos de exportación de América Latina a lo largo de casi 500 años, sorprende la gran cantidad de elementos en común que pueden observarse en su producción y cadenas de comercialización. En primer lugar, el hecho evidente que, sin excepción, son todos bienes primarios cuya demanda se concentra en las zonas 'céntricas' por excelencia: Europa durante los siglos XVI a XX y Estados Unidos en los siglos XIX y XX. En segundo lugar, el hecho de que en la mayoría de los casos (plata, tabaco, café, cacao, guano, nitrato, caucho, henequén, coca y cocaína) el producto sufre procesos de transformación parcial o total en las zonas del centro o en las de la periferia, pero controladas y administradas por agentes y capitales del centro. En tercer lugar, que la mayoría los casos muestran la incapacidad o imposibilidad de las elites y estados locales (naturalmente estamos pensando en las cadenas desarrolladas en los siglos XIX y XX) para controlar la intermediación financiera, el transporte y mucho menos la distribución en los continentes de destino, dejando estas fases de la 'valorización' de la cadena a los capitales y agentes del centro, aunque esto de ninguna manera significa desconocer las ganancias obtenidas por las economías locales o regionales. Finalmente que, quizás salvo en el caso del café, no se ve con claridad que los auges y posteriores caídas de las *commodity chains* hayan llevado a las regiones o a algo que pudiéramos asociar con procesos de crecimiento sostenido. De las cadenas analizadas en el libro hoy sólo subsisten la de tabaco, café, azúcar, banano y, evidentemente, cocaína.

Las anteriores preocupaciones atraviesan la mayoría de los ensayos y, de hecho, al libro lo motiva la pregunta de "por qué el comercio en productos básicos

tan frecuentemente ha fallado en generar desarrollo económico de largo plazo y por qué las ganancias del comercio han tendido a concentrarse en Europa y más tarde en Estados Unidos.” (p. 14). No obstante, en general el libro rechaza los análisis dependentistas y crítica las hipótesis derivadas del modelo de sistema-mundo de Wallerstein por considerarlas, en muchos casos, “predeterminadas”. El enfoque de *commodity chains*, dicen, se muestra más “flexible” y adecuado para analizar empíricamente tales hipótesis. Su modelo sería “agnóstico” respecto a la distribución de ingresos y ganancias en las diferentes fases de la cadena. La mayor crítica que se le puede hacer a *From Silver to Cocaine* es, precisamente, la ausencia de análisis empíricos o conclusiones sólidas respecto a tales preguntas, tan trajinadas pero al mismo tiempo ávidas de respuestas. En varios de los trabajos se describe cómo tanto capitales y agentes extranjeros como locales se beneficiaron de las cadenas y se toma esto como contra-argumento a las “tesis dependentistas” o el enfoque de sistema-mundo (por ejemplo en el artículo sobre el guano y el nitrato, aunque no únicamente en este). En otros, se argumenta que las explicaciones sobre el atraso de una u otra región no deberían buscarse en los efectos del comercio internacional sino en los fallos del Estado a la hora de reinvertir los ingresos generados o a las condiciones de desigualdad pre-existentes (como en el caso del trabajo sobre la United Fruit Company, pp. 221-2). También se argumenta que con frecuencia los precios de las materias primas o bienes intermedios evolucionaban de forma simétrica al de los productos industriales finales, beneficiándose por igual ambos tipos de bienes de los auges y las depresiones; el comercio internacional no sería un juego de suma cero y no se sostendría la idea de que las industrias del centro han presionado con efectividad los precios de sus insumos hacia la baja (ensayo sobre el caucho y la industria de llantas, p. 289-293).

Es común encontrar que la historiografía económica contemporánea que se refiere a temas latinoamericanos parta de anunciar las “tesis dependentistas” sobre uno u otro tema para luego pasar dedicar el resto de los escritos a los revisionismos. No obstante, en aras de una discusión teórica más rigurosa, sí sería deseable que libros como *From Silver to Cocaine* especificaran cuáles son los análisis dependentistas concretos a los que se refieren sus argumentaciones pues, como analizan varios de los estudiosos del pensamiento económico latinoamericano (Palma, Love), no podemos decir que “la dependencia” constituya en realidad un cuerpo teórico coherente ni homogéneo. De igual manera, no todos los análisis del Sistema-Mundo implican la existencia de “intercambio desigual”. Aunque no es el espacio para extenderse en los análisis de los distin-

tos teóricos dependentistas, en trabajos como los de Furtado o Cardoso y Faleto se pueden encontrar incorporados análisis que están lejos de negar que los países latinoamericanos hayan percibido ingresos y ganancias como consecuencia de su inserción en el mercado internacional. Otros teóricos analizaron en el pasado – tal como aconsejan Bucheli y Read – precisamente, los efectos de la inserción al mercado internacional por parte de estructuras económicas regionales marcadas por la desigualdad. Y análisis como los de Prebisch sobre el deterioro de los términos de intercambio constatan, efectivamente, la existencia de ciclos que afectan a bienes primarios y manufacturas en la misma dirección (aunque con distintas profundidades), tal como argumentan Frank y Musacchio en su ensayo sobre la cadena que va del caucho a las llantas.

Sin duda, los académicos de *From Silver to Cocaine* podrían encontrar otros autores de los sesenta y setenta que sí se comprometen con las hipótesis dependentistas que acá se cuestionan, quizás en trabajos como los de Paul Baran (1957) o André Gunder Frank. Por lo tanto, es fundamental que enfoques teóricos relativamente novedosos como el de *commodity chains* hagan análisis más profundos de las ideas e hipótesis que, de alguna u otra manera están en el origen de sus planteamientos, para poder dar así respuestas más convincentes a las grandes preguntas que están detrás del papel de América Latina en la configuración de una economía globalizada.

Santiago Colmenares G.

Universidad de Barcelona

1 Hopkins, Terence e Immanuel Wallerstein. 1994. "Commodity Chains in the Capitalist World Economy Prior to 1800". En: Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewics (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn., Greenwood: 17-50